



Cahiers de l'Urmis

10-11 | 2006

Discrimination : perspectives de la psychologie
sociale et de la sociologie

La fonction sociale des préjugés ethniques

Serge Guimond



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/urmis/207>

ISSN : 1773-021X

Éditeur

Urmis-UMR 7032

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2006

ISSN : 1287-471X

Référence électronique

Serge Guimond, « La fonction sociale des préjugés ethniques », *Cahiers de l'Urmis* [En ligne], 10-11 | décembre 2006, mis en ligne le 15 décembre 2006, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/urmis/207>

Ce document a été généré automatiquement le 19 avril 2019.



Les contenus des *Cahiers de l'Urmis* sont disponibles selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

La fonction sociale des préjugés ethniques

Serge Guimond

NOTE DE L'ÉDITEUR

La correspondance relative à cet article peut être adressée à : Serge Guimond, Université Blaise Pascal, Laboratoire de Psychologie Sociale et Cognitive, 34, av. Carnot, 63000 Clermont-Ferrand. Courriel : Serge.Guimond@srvpsy.univ-bpclermont.fr

- 1 Diverses enquêtes et sondages suggèrent, depuis longtemps, qu'en France, les personnes d'origine maghrébine sont victimes de racisme et de discrimination (Guimond, 2004 ; Lambert, Moghaddam, Sorin, & Sorin, 1990 ; Sabatier & Berry, 1994). Parmi les différents problèmes auxquels est confrontée la société française, il s'agit assurément d'un des plus fondamentaux. Des moyens institutionnels de lutte contre les discriminations ont été mis en place. Cependant, si l'on veut combattre de manière efficace les préjugés et l'intolérance, il faut comprendre leurs causes. Dans cette perspective, une série de recherches menées au Laboratoire de Psychologie Sociale et Cognitive de Clermont-Ferrand au cours des cinq dernières années a tenté d'identifier les mécanismes à la base des préjugés ethniques. Cet article présente une intégration de ces recherches et souligne les implications qui en découlent en matière d'explication des préjugés ethniques.
- 2 En psychologie sociale, il existe de nombreuses théories visant à expliquer les préjugés et la discrimination (pour une revue, voir Guimond, 2004). En effet, les recherches empiriques dans ce domaine ont connu une véritable explosion au cours des 20 dernières années. Les préjugés sont habituellement définis comme des attitudes négatives ou défavorables à l'encontre de certains individus en raison de leur appartenance à un groupe (Brown, 1995). Une tendance relativement générale consiste à expliquer ces préjugés à l'aide de facteurs négatifs. Les préjugés seraient causés par des facteurs comme la frustration personnelle, la privation économique, le feedback négatif, l'échec personnel

ou la menace à l'estime de soi. Ainsi, Fein et Spencer (1997) présentent les résultats d'une série d'expériences, fort ingénieuses, qui confirment ce type d'explication. Dans leur paradigme, ils demandent à des étudiants de compléter un test évaluant leur capacité intellectuelle. À l'issue de ce test, on attribue au hasard un feedback d'échec à certains étudiants, et un feedback neutre ou aucun feedback à d'autres. En remerciant les participants, on sollicite leur participation à une deuxième expérience sur un sujet totalement différent. Pour une organisation quelconque, on leur demande alors d'examiner la prestation de certains candidats pour un poste et de donner leur avis sur les mérites relatifs de ces différents candidats. Certains participants apprennent alors, de manière incidente, que parmi les candidats, certains appartiennent à un exogroupe cible (noirs ou homosexuels). En mesurant l'évaluation de ces candidats, on rend compte donc des préjugés. En accord avec la théorie de Fein et Spencer (1997), les résultats montrent que les participants ayant subi un échec personnel manifestent plus de préjugés que ceux ayant obtenus un feedback neutre. Selon les auteurs, ces résultats montrent bien que le préjugé, l'évaluation négative d'autrui, sert à réparer ou restaurer l'image de soi suite à une menace à l'intégrité du soi (i.e., échec au test d'intelligence).

- 3 Ces résultats présentent beaucoup d'intérêts. Cependant, ils touchent aux fonctions individuelles des préjugés et laissent de côté ce qui constitue peut-être l'essentiel, c'est-à-dire les fonctions sociales des préjugés et du racisme. Sans nécessairement invalider les résultats de Fein et Spencer (1997), nos recherches ont néanmoins permis de montrer que dans certains cas, ce sont, au contraire, des facteurs positifs ou favorables, tels qu'un feedback de succès, qui sont à l'origine des préjugés. Avant d'arriver à cette conception, notre point de départ a été, comme c'est le cas habituellement, l'étude du rôle d'un facteur négatif, celui de la privation relative.
- 4 Une première étude (Dambrun & Guimond, 2001) avait comme objectif principal de développer une échelle d'attitudes permettant de mesurer les préjugés ethniques et de vérifier la validité de cet instrument notamment en examinant certaines hypothèses liées à la théorie de la privation relative (Guimond & Tougas, 1999). À partir des recherches existantes et en tenant compte du contexte français, 15 énoncés ont été développés afin de mesurer les préjugés ethniques. Les participants indiquent leur degré d'accord avec chacun de ces énoncés sur une échelle en 7-points allant de « pas du tout d'accord » à « tout à fait d'accord ». Afin de contrôler les biais de réponses, huit énoncés sont formulés de telle sorte qu'un niveau d'accord élevé indique des attitudes intergroupes positives (i.e., « Je considère que la société est injuste à l'égard des Arabes »). En revanche, sept énoncés sont formulés de telle sorte qu'un niveau d'accord élevé indique la présence de préjugés ou d'attitudes intergroupes négatives (i.e., « On devrait limiter plus strictement l'entrée des familles étrangères en France »). Les réponses aux énoncés positifs étant recodées, plus la note moyenne obtenue sur l'ensemble des 15 items est élevée, plus elle indique la présence de préjugés ethniques.
- 5 Auprès d'un échantillon de 86 participants composé d'étudiants en première année de psychologie à l'Université Blaise Pascal, les analyses de cohérence interne ont confirmé la fidélité de cette échelle (α de .90). De plus, la validité convergente a été établie en montrant que les réponses à cette échelle sont corrélées positivement ($r = .62$, $p < .001$) avec celles de l'échelle d'ethnocentrisme d'Adorno et al. (1950 ; Berry, Kalin & Taylor, 1977), avec une évaluation plus positive du groupe des « Français » relativement au groupe des « Arabes » ($r = .34$, $p < .001$), et avec l'attribution de traits négatifs aux « Arabes » ($r = .40$, $p < .001$). La validité discriminante a été établie en montrant que cette

échelle mesure les préjugés, et non les stéréotypes, car elle n'est pas reliée de manière significative avec l'attribution de traits stéréotypiques aux « Arabes » ($r = .20$, *ns*, voir Dambrun & Guimond, 2001, 2003).

- 6 À partir des résultats obtenus par Pettigrew et Meertens (1995) dans une enquête européenne effectuée en France, en Allemagne, en Angleterre et aux Pays-Bas, nous avons fait l'hypothèse que la privation relative collective devrait prédire le niveau de préjugés ethniques des participants. Les résultats ont nettement confirmé cette hypothèse. Plus les étudiants considèrent que la situation économique des Français s'est détériorée au cours des dernières années, relativement à celles des Arabes, plus ils expriment des préjugés ethniques.
- 7 Les résultats de cette recherche préliminaire suggèrent donc que nous disposions d'un instrument adéquat pour mesurer les préjugés ethniques. Sur le plan théorique, ils confirment le rôle de la privation relative collective dans l'explication des préjugés. De nombreux auteurs en psychologie sociale mais aussi en sociologie ont proposé que les sentiments de privation relative permettent d'expliquer les attitudes et les comportements intergroupes (voir Guimond, 2003 ; Guimond & Tougas, 1999 ; Tougas, Dubé & Veilleux, 1987). Cependant, la plupart des recherches dans ce domaine sont de nature corrélationnelle. Elles établissent une relation entre la privation relative et les préjugés sans permettre de connaître la direction causale de cette relation. Or, il est tout à fait concevable que les personnes ayant davantage de préjugés soient portées, en conséquence, à vouloir justifier ou légitimer ceux-ci par la privation relative. Dans une deuxième série de recherches, nous avons donc décidé de vérifier de manière expérimentale dans quelle mesure la privation relative entraîne véritablement une hausse des préjugés ethniques.
- 8 Deux expériences ont été réalisées en laboratoire dans le but d'examiner les effets de la privation relative sur les préjugés (Guimond & Dambrun, 2002). Comme il existe plusieurs types de privation relative et qu'on sait peu de choses sur leurs effets, nous avons choisi d'étudier dans la première étude la privation relative de nature individuelle et temporelle, et dans la deuxième, la privation relative de nature collective. Le problème évidemment était d'imaginer une situation permettant de créer un sentiment de privation relative. Les participants dans nos recherches étant des étudiants de première année en psychologie, nous avons pensé qu'une question représentant un enjeu important pour eux était celle de l'emploi. Vont-ils trouver un travail intéressant après leurs études ou non ? Afin de faire varier un sentiment de privation par rapport à l'emploi, nous avons créé un document en apparence très officiel, « émanant de l'Institut National de Statistiques et d'Economie » rapportant que, durant les cinq prochaines années, les possibilités d'emploi pour les jeunes, comme nos participants, allaient être désastreuses. Ce document était illustré de figures montrant très clairement la prévision d'une augmentation considérable du chômage chez les jeunes dans les années à venir. Diverses raisons économiques étaient données pour bien faire comprendre que c'était ce qui allait se produire. Dans la condition de privation relative, les étudiants devaient d'abord prendre connaissance de ce rapport, et immédiatement après, nous leur demandions de compléter un questionnaire comprenant l'échelle de préjugés ethniques en 15-item décrite précédemment. Dans la condition contrôle, les étudiants complétaient directement le questionnaire sans lire le rapport.
- 9 Pour compléter le plan expérimental, nous avons aussi décidé de créer une condition de gratification relative dans laquelle les prévisions économiques étaient strictement

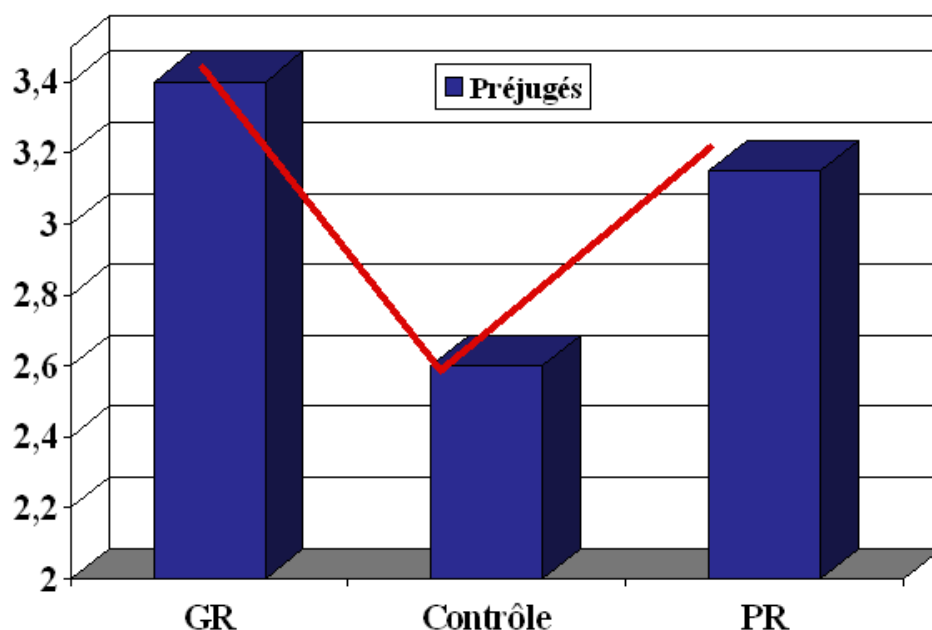
l'inverse de la condition de privation relative. Dans cette condition, au lieu de prendre connaissance d'un rapport disant que les emplois seraient très rares, c'était l'inverse : les figures démontraient hors de tout doute qu'en raison de départs massifs à la retraite etc., les emplois allaient être en abondance.

- 10 Dans le cas de la privation relative, les hypothèses sont assez simples. Lorsque les gens n'arrivent pas à obtenir ce qui leur semble juste et légitime, cet écart entre les attentes et la réalité engendre des sentiments d'insatisfaction et de frustration qui peuvent se traduire en hostilité envers des exogroupes considérés comme responsables de la mauvaise tournure des événements (Davies, 1962 ; Gurr, 1970 ; Hepworth & West, 1988). Donc, comparativement au groupe contrôle, le groupe dans la condition de privation relative devrait exprimer plus d'insatisfaction ou de mécontentement, et plus de préjugés.
- 11 Pour vérifier l'efficacité de notre manipulation expérimentale, la question suivante a été posée : « Etes-vous plutôt satisfait ou plutôt insatisfait lorsque vous pensez au futur et que vous comparez votre situation actuelle à ce que vous allez faire dans quelques années ? ». Sur une échelle allant de 1 (« insatisfait ») à 7 (« satisfait »), les moyennes observées pour la condition de privation relative ($M = 3.8$) comparativement à la condition contrôle ($M = 4.0$) vont dans le sens attendu, mais cette différence n'est pas statistiquement significative. De plus, contrairement à l'hypothèse, les résultats indiquent qu'il n'y a pas de différence significative entre ces deux conditions sur la mesure de préjugés ethniques.
- 12 Le fait d'avoir ajouté au plan expérimental une condition de gratification relative nous a conduit à réfléchir sur l'hypothèse pouvant être formulée en lien avec cette condition. Nous avons rapidement réalisé que si la plupart des théoriciens de la privation relative mentionnaient que l'inverse de la privation relative, c'est la gratification relative, ils ajoutent très peu de choses à ce sujet (voir Martin, 1981 ; Smith, Spears & Oyen, 1994 ; Vanneman & Pettigrew, 1972). En somme, au cours des 50 dernières années, les chercheurs se sont concentrés sur le rôle de la privation relative sans accorder beaucoup d'attention à celui de la gratification relative. Si la privation relative est un facteur qui conduit à exprimer davantage de préjugés, logiquement, l'inverse de la privation relative, c'est-à-dire la gratification relative, devrait conduire à diminuer les préjugés. Mis à part cet aspect logique, peu de recherches ou de théories nous ont semblé en accord avec une telle proposition. Au contraire, plus nous avons réfléchi à la question, plus nous avons été amené à penser que la gratification relative devait, elle aussi, conduire à exprimer davantage de préjugés (pour plus de détails, voir Guimond & Dambrun, 2002). Par exemple, une telle hypothèse découle directement de la prise en compte de la fonction sociale des préjugés.
- 13 En effet, de nombreux théoriciens en psychologie sociale et en sociologie ont proposé que les préjugés servent essentiellement à justifier ou légitimer les inégalités sociales (Jost & Banaji, 1994; Sidanius & Pratto, 1999 ; Tajfel, 1981). Ainsi, Crocker, Major et Steele (1998) estiment que : « les personnes de statut élevé peuvent stigmatiser celles de faible statut afin de justifier leurs avantages » (p. 509). L'étude des effets de la gratification relative pourrait servir de paradigme pour examiner de telles questions. En effet, la gratification relative, par définition, implique que les individus se comparent favorablement à autrui et donc, qu'ils occupent une position privilégiée par rapport à autrui (Kawakami & Dion, 1995). Si les préjugés se développent afin de justifier certains privilèges économiques et sociaux, alors le fait de placer des individus dans une position relativement gratifiée/

priviliégée devrait avoir pour effet d'augmenter les préjugés, et non de les réduire. Cette hypothèse a été clairement confirmée dans notre première expérience.

- 14 D'abord, les résultats ont confirmé l'efficacité de notre manipulation de gratification relative en montrant que les étudiants de cette condition exprimaient une plus grande satisfaction ($M = 4.6$) que ceux de la condition contrôle ($M = 4.0$, $F(1, 83) = 4.05$, $p < .05$). De plus, ils exprimaient également un niveau de préjugés ethniques ($M = 3.4$) significativement plus élevé que celui du groupe contrôle, $M = 2.7$, $F(1, 84) = 7.12$, $p < .001$. Ces résultats méritaient quelques approfondissements.
- 15 Dans une deuxième expérience, nous avons donc voulu reproduire cet effet de la gratification relative, et vérifier dans de meilleures conditions les effets de la privation relative. En effet, la première expérience ne permet pas de conclusion à cet égard étant donné que dans la condition de privation, nous n'avons pas réussi à créer des sentiments d'insatisfaction plus importants que dans la condition contrôle. En accord avec la distinction proposée par Runciman (1966) entre deux principaux types de privation relative, plusieurs recherches ont montré que la privation relative collective est plus importante que la privation relative individuelle pour expliquer les préjugés (Abeles, 1976 ; Dambrun & Guimond, 2001 ; Dubé & Guimond, 1986 ; Guimond, 2003). La privation relative collective fait référence aux sentiments de mécontentement d'un individu en tant que membre d'un groupe, lorsque celui-ci compare son groupe d'appartenance à un autre groupe pertinent. Nous avons donc modifié l'expérience de telle sorte qu'elle traite des possibilités d'emploi pour les étudiants en psychologie, comme groupe, relativement à celle d'un autre groupe, les étudiants en droit. Ainsi, dans la deuxième expérience, dans la condition de privation relative collective, les participants prenaient connaissance d'un document de « émanant de l'Institut National de Statistiques et d'Economie » rapportant une détérioration progressive, avec les années, des possibilités d'emploi pour les étudiants en psychologie (endogroupe), accompagnée durant la même période d'une amélioration progressive de la situation pour les étudiants en droit (exogroupe). Dans la condition de gratification relative collective, le document présentait des tendances strictement inverse: une amélioration progressive des perspectives d'emploi pour le groupe d'appartenance des participants et une détérioration pour les étudiants en droit. Un groupe contrôle ne recevant pas d'information complétait le dispositif.
- 16 Afin de vérifier l'efficacité de cette induction expérimentale, les composantes cognitives et affectives de la privation/gratification relative ont été mesurées (Cook, Crosby & Hennigan, 1977 ; Guimond & Dubé-Simard, 1983). Plus précisément, sur le plan cognitif-perceptuel, les participants devaient indiquer s'ils étaient d'accord pour dire que « la situation de l'emploi pour les étudiants en psychologie va s'améliorer comparativement à celle des étudiants en droit ». Comme prévu, les résultats montrent que les participants de la condition de gratification relative collective ($M = 5.4$) sont plus en accord avec un tel énoncé que ceux du groupe contrôle ($M = 3.5$), alors que ceux de la condition de privation relative collective sont moins en accord ($M = 2.2$) que ceux du groupe contrôle. Sur le plan affectif, il s'agissait de vérifier si cette situation conduisait à éprouver des sentiments de mécontentement et d'insatisfaction. Contrairement à la première expérience, les résultats se sont révélés ici probants. Les participants de la condition de gratification relative collective se disaient les plus satisfaits de la situation de leur groupe comparativement à celle de l'autre groupe ($M = 5.3$), suivis des participants de la condition contrôle ($M = 3.8$), et de ceux de la condition de privation relative collective ($M = 2.3$).

Considérant le point milieu (i.e., 4) de l'échelle d'insatisfaction/satisfaction, on peut constater que la moyenne du groupe contrôle se situe autour de ce point milieu alors que celle de la condition de privation relative collective étant significativement plus faible ($p < .001$), elle indique la présence de réels sentiments de mécontentement. Enfin, la moyenne de la condition de gratification relative collective est aussi clairement plus élevée que le point milieu de l'échelle et significativement plus élevée que celle observée en condition contrôle ($p < .001$). Par conséquent, les étudiants de cette condition se sentaient effectivement plus satisfaits ou gratifiés.



- 17 La Figure 1 présente les résultats obtenus sur l'échelle de 15 items mesurant les préjugés ethniques. Elle permet d'observer que les étudiants de la condition de privation relative collective expriment plus de préjugés que ceux du groupe contrôle, et cette différence est statistiquement significative ($p = .007$). De plus, les étudiants dans la condition de gratification relative collective expriment aussi un niveau de préjugés significativement plus élevé que ceux de la condition contrôle ($p < .001$). Bref, ces résultats confirment le rôle causal de la privation relative collective et montrent que le rôle de la gratification relative est aussi important, sinon plus important, que celui de la privation relative collective. En fait, dans les deux expériences, les étudiants assignés au hasard à la condition de gratification relative se disent plus satisfaits que les autres, confirmant l'efficacité de notre induction d'un état qui représente strictement l'inverse de la privation relative. Les théories et les recherches qui expliquent les préjugés par des facteurs négatifs comme la frustration, la menace ou l'insatisfaction ne permettent pas de prévoir une augmentation des préjugés dans cette condition. C'est pourtant ce qui est démontré dans deux études expérimentales distinctes. De plus, les résultats de la deuxième expérience montrent que le rôle de la gratification relative n'est pas incompatible mais complémentaire à celui de la privation relative. Ceci confirme l'étude de Grofman et Muller (1973) qui représente sans doute la seule enquête existante à s'être intéressée à la fois à la privation et à la gratification relative. En effet, à partir des résultats de leur enquête américaine auprès de 500 participants, Grofman et Muller (1973) ont proposé l'hypothèse de la courbe en V, c'est-à-dire que les effets de la privation et de la gratification relative seraient similaires. Nos résultats appuient cette hypothèse de

manière expérimentale. Ils soulèvent des questions fondamentales quant à la nature et à la généralité de l'influence de la gratification relative sur les attitudes intergroupes que nous avons tenté de clarifier dans une troisième série de recherches.

- 18 La gratification relative fait référence à une situation dans laquelle nous occupons une position relativement favorable ou privilégiée par rapport à autrui. Dans les expériences que nous venons de décrire, cette situation est définie sur une dimension économique, en termes d'emploi, et implique une dimension temporelle. Il est question d'une amélioration des perspectives d'emploi pour son groupe d'appartenance. Nous avons voulu savoir dans quelle mesure une comparaison favorable à soi et à son groupe d'appartenance, sur une dimension non-économique, et sans perspective temporelle, pouvait également générer des attitudes intergroupes négatives.
- 19 Nous avons choisi de gratifier, ou non, des étudiants en psychologie à propos des aptitudes intellectuelles de leur groupe (voir Dambrun, Guimond & Taylor, 2006). La moitié des participants à cette expérience, sélectionnée au hasard, était informée des résultats d'enquêtes officielles comparant les performances intellectuelles des étudiants de diverses Facultés. De manière très nette, ces enquêtes démontraient que sur des tests d'intelligence validés, les étudiants en psychologie avaient une performance de beaucoup supérieure à celle des étudiants en droit. L'autre moitié des participants n'était pas informée de la sorte. Comme prévu, la vérification de cette induction expérimentale montre que les étudiants de la condition gratification sont plus d'accord que ceux de la condition contrôle pour dire que les étudiants en psychologie sont intellectuellement plus doués que les étudiants en droit. De plus, lorsqu'on mesure les préjugés ethniques, on constate que les participants de la condition gratification ont plus de préjugés ($M = 3.0$) que ceux de la condition contrôle, $M = 2.5$; $F(1, 59) = 6.68, p = .012$). Ainsi, le fait de percevoir son propre groupe comme gratifié sur la dimension de l'intelligence produit une augmentation des préjugés contre les membres d'un groupe stigmatisé en France. Toutefois, il est à noter que conformément aux études antérieures (cf. Guimond & Dambrun, 2002), la gratification relative n'a aucun effet sur les attitudes envers des groupes de statut élevé. Ainsi, en mesurant l'évaluation des « Arabes », des « Turcs », des « Anglais », des « Suisses », et des « Français », on observe que les participants gratifiés ont des attitudes significativement plus négatives que ceux du groupe contrôle à l'égard des Arabes et des Turcs, mais aucune différence n'est observée par rapport aux attitudes envers les Anglais, les Suisses ou les Français (endogroupe).
- 20 Le rôle de la gratification sur la dimension de l'intelligence a aussi été étudié de manière corrélationnelle auprès d'un échantillon de 290 étudiants de l'Université Blaise Pascal à Clermont-Ferrand (voir Dambrun, Maisonneuve, Duarte & Guimond, 2002). L'objectif principal de cette recherche était d'examiner les déterminants des attitudes envers les groupes d'extrême droite prônant des idéologies racistes et discriminatoires. Dans ce cadre, une très forte relation a été mise en évidence entre les préjugés ethniques et les attitudes à l'égard du Front national ($r = .59, p < .001$). Plus les participants expriment des préjugés contre les Maghrébins en France, plus ils évaluent d'une manière favorable le Front national. Cette relation n'est pas surprenante, mais elle vient contredire les dénégations occasionnelles des membres de ce parti politique, selon lesquelles le Front national ne serait pas un parti raciste.
- 21 Dans cette étude, la gratification relative collective a été mesurée à l'aide de deux questions : « Je considère que les capacités intellectuelles des Français sont élevées » et « Lorsque je pense aux capacités intellectuelles des Français, je me sens satisfait ».

Comme prévu, cette mesure de gratification relative est reliée au fait d'avoir plus de préjugés ethniques ($r = .25, p < .001$) et au fait d'évaluer favorablement le Front national ($r = .15, p < .01$).

- 22 Les résultats présentés jusqu'à maintenant conduisent à une conclusion : la gratification relative semble un déterminant majeur des attitudes intergroupes. Cependant, on peut se demander dans quelle mesure ces résultats ne révèlent que ce que les participants à nos recherches veulent bien nous révéler d'eux-mêmes. En effet, nous mesurons les préjugés de manière relativement explicite à l'aide d'un questionnaire. En complétant ce questionnaire, les participants se rendent bien compte que nous cherchons à mesurer leurs préjugés. De plus, les réponses qu'ils donnent sont, en principe, entièrement sous leur contrôle. Si un étudiant désire donner l'image d'une personne non-raciste, il peut très bien modifier ses réponses au questionnaire afin qu'elles s'écartent de ce qu'il pense réellement. Bref, nous savons que les réponses à un questionnaire sont soumises à diverses sources de biais. Pour faire face à de tels problèmes, des mesures dites implicites des stéréotypes et des préjugés ont été développées ces dernières années (pour une revue, voir Dambrun & Guimond, 2003). Bien qu'il existe plusieurs techniques différentes, dans l'ensemble, ces mesures implicites partagent l'objectif d'arriver à identifier les préjugés et les stéréotypes en diminuant les possibilités de contrôle volontaire des participants sur leurs réponses. De nombreuses recherches ont montré qu'effectivement, le niveau de racisme observé à l'aide de mesures implicites est habituellement beaucoup plus élevé que celui auquel on arrive en utilisant des mesures explicites.
- 23 Si l'effet de la gratification relative sur les préjugés est bien réel, et non une conséquence de certains biais méthodologiques liés aux mesures explicites par questionnaire, cet effet devrait être observable même lorsque les préjugés sont mesurés à l'aide de techniques implicites. Dambrun et Guimond (2004) ont examiné cette question.

Tableau 1. Liste des adjectifs utilisés comme mots dans la mesure implicite des préjugés ethniques (source : Dambrun & Guimond, 2004).

	Adjectifs stéréotypiques d'Arabe	Adjectifs stéréotypiques de Français	Adjectifs non stéréotypiques
Adjectifs positifs	chaleureux familial franc original solidaire	ambitieux calme cultivé poli travailleur	aimable courageux gentil intelligent sympathique
Adjectifs négatifs	agité agressif insolent menaçant violent	égoïste grincheux individualiste pessimiste renfermé	fainéant ignorant malhonnête méchant voleur

- 24 La tâche de décision lexicale de Wittenbrink, Judd et Park (1997 ; Judd, Wittenbrink, & Park, 1999) a servi de base au développement d'une mesure implicite des préjugés à l'égard des Arabes en France (pour plus de détails, voir Dambrun & Guimond, 2003, 2004 ; Dambrun, Guimond & Michinov, 2003). Cette tâche est réalisée sur ordinateur. On explique au participant que l'expérience a pour but d'étudier la vitesse avec laquelle les individus sont capables d'identifier des mots. Une liste de mots et de non-mots est donc présentée un à un sur un écran d'ordinateur, dans un ordre aléatoire, et le participant

doit indiquer le plus rapidement possible s'il s'agit d'un mot en appuyant sur une touche présélectionnée du clavier de l'ordinateur. Le temps de réponse en fraction de seconde est enregistré et constitue la variable d'intérêt. Cependant, à l'insu du participant, la liste de mots et de non-mots présentés est minutieusement préparée de façon à ce que certains mots se distinguent des autres par des caractéristiques bien précises. Le Tableau 1 présente la liste des mots utilisés par Dambrun et Guimond (2004). Ces mots (comme les non-mots) ont été sélectionnés à la suite de plusieurs pré-enquêtes. Comme on peut le voir, tous les mots sont des adjectifs. Cependant, certains ont une connotation positive, d'autres ont une connotation négative, telle que mesuré dans une pré-enquête. De plus, certains mots sont des caractéristiques stéréotypiques des Arabes, d'autres sont des caractéristiques stéréotypiques des Français (l'endogroupe des participants), d'autres enfin ne sont pas habituellement attribués ni aux Arabes, ni aux Français (non-stéréotypiques). Enfin, et conformément aux tâches de décision lexicale utilisées en psychologie cognitive, la présentation d'un mot ou d'un non-mot sur l'écran de l'ordinateur est toujours précédée d'une amorce. L'amorce constitue en quelque sorte un indice qui est fourni au participant, indice susceptible de faciliter certaines réponses. Cette amorce est présentée très rapidement, pendant 26.6 millisecondes dans l'expérience de Dambrun et Guimond (2004). De plus, elle est précédée et suivie d'un masque, c'est-à-dire une série de caractères sans signification particulière qui apparaissent et disparaissent sur l'écran, de sorte que le participant perçoit ces caractères sans pouvoir dire consciemment ce qu'il a vu. En d'autres mots, les amorces sont présentées de manière subliminale. Dans notre recherche, trois amorces ont été utilisées : Arabes, Français et Fenêtre. Ainsi, tous les mots et les non-mots étaient précédés, dans un ordre aléatoire pour chaque participant, soit de l'amorce « Arabes », « Français », ou « Fenêtre ». Chaque participant devrait réaliser un total de 180 essais (après avoir subi un bref entraînement de 30 essais avec d'autres stimuli).

- 25 Dans quelle mesure cette tâche permet-elle de mesurer les préjugés ? L'hypothèse est simple. L'amorce précédant le mot ou le non-mot peut faciliter les réponses des participants en activant chez eux une tendance à répondre d'une certaine façon. Si les participants ont en mémoire une évaluation négative des Arabes, c'est qu'ils ont tendance à associer le concept « Arabes » à quelque chose de négatif. Dans ce cas, l'amorce « Arabes » devrait faciliter les réponses à des mots négatifs. De plus, si les participants évaluent leur groupe positivement, l'amorce « Français » devrait faciliter les réponses à des mots positifs. On calcule donc le temps de réponse des participants pour les mots présentés au Tableau 1, et l'on vérifie si les participants sont plus rapides lorsque ces mots sont précédés de l'amorce d'un groupe (« Arabes » ou « Français ») plutôt que d'une amorce neutre (Fenêtre). De plus, de nombreux indicateurs peuvent être calculés en fonction de la valence et de la typicalité des mots. Par exemple, en examinant le temps de réponse pour tous les adjectifs stéréotypiques d'Arabes, peu importe qu'ils soient positifs ou négatifs, on obtient un indicateur des stéréotypes à l'égard des Arabes. En revanche, si on considère le temps de réponse pour tous les adjectifs négatifs, on peut en dériver une mesure des préjugés, c'est-à-dire une tendance à associer un groupe plutôt qu'un autre à des caractéristiques négatives ou défavorables.
- 26 Nous ne précisons pas ici les précautions méthodologiques additionnelles qui ont été prises afin de s'assurer de la signification des réponses des participants (voir Dambrun & Guimond, 2004). L'essentiel des résultats en ce qui concerne les préjugés ethniques peut être résumé de la façon suivante. Pour des étudiants français, qui ne sont pas issus de

l'immigration maghrébine, et qui complètent cette mesure implicite dans une condition contrôle, on observe que les réponses à des adjectifs positifs sont facilitées davantage par l'amorce Français que par l'amorce Arabes. En revanche, les réponses à des adjectifs négatifs ne sont pas facilitées de manière statistiquement significative par l'amorce Arabes. Ces résultats suggèrent qu'au niveau implicite, les étudiants sont portés à favoriser leur propre groupe, les Français, sans nécessairement avoir tendance à dénigrer l'exogroupe, les Arabes. Cependant, lorsqu'on induit au préalable un sentiment de gratification relative, on observe que la tendance à associer le groupe Arabe à des caractéristiques négatives est significativement plus importante dans cette condition que dans une condition contrôle. Le même résultat est obtenu sur une mesure explicite, lorsqu'on présente les adjectifs du Tableau 1 dans un questionnaire et que la tâche des participants est d'indiquer sur une échelle en 7-points dans quelle mesure ces adjectifs caractérisent les Arabes en France (ou les Français). On constate sur cette mesure explicite que les participants gratifiés ont davantage tendance à attribuer des traits négatifs aux Arabes comparativement à ceux de la condition contrôle.

- 27 Une dernière recherche pertinente concerne la généralité des effets de la gratification relative. La relation entre la privation relative collective et les préjugés a été mise en évidence dans de nombreux pays comme les Etats-Unis (Vanneman & Pettigrew, 1972), l'Inde (Tripathi & Strivastava, 1981), l'Afrique du Sud (Duckitt & Mphuthing, 2002), ou l'Europe de l'Ouest (Pettigrew & Mertens, 1995). En revanche, toutes les recherches qui viennent d'être présentées au sujet du rôle de la gratification relative concernent des étudiants d'université en Auvergne et leurs attitudes à l'égard des personnes d'origine maghrébine. Évidemment, il est souhaitable de savoir si cette nouvelle façon d'expliquer les préjugés a une portée qui dépasse le comportement d'étudiants en psychologie. Une nouvelle série de recherches a donc été entreprise dans cette perspective (voir Dambrun, Guimond & Taylor, 2006). Les résultats, à ce jour, confirment très nettement la généralité du rôle de la gratification relative dans l'explication des attitudes intergroupes.
- 28 À titre d'exemple, on peut considérer les résultats d'une étude réalisée auprès des élèves d'un collège dans le contexte des relations entre les élèves faisant partie de classes « Segpas » et ceux faisant partie de classes régulières (voir Guimond, Dif & Aupy, 2002). Les participants à cette recherche sont donc des collégiens âgés entre 10 et 17 ans. Ils font partie d'un collège qui accueille dans des classes spéciales, dites classes « Segpas », des élèves qui éprouvent des difficultés d'apprentissage particulières. L'avantage de ces classes est d'offrir à ces élèves un programme adapté et une aide supplémentaire afin d'accroître leurs chances de succès. Le désavantage toutefois peut être le stigmatisme rattaché à ces classes. On peut penser que l'appartenance à une classe « Segpas » signifie qu'on appartient, dans le contexte de l'établissement scolaire, à un groupe de faible statut relativement aux élèves appartenant aux classes régulières. Nous avons donc voulu vérifier dans quelle mesure la gratification relative permettrait d'expliquer le développement d'attitudes négatives, ou de préjugés, à l'égard des élèves de Segpas.
- 29 La recherche, réalisée dans les classes régulières du collège, était présentée comme une importante étude scientifique visant à évaluer la créativité des élèves. Les chercheurs, un homme et une femme, expliquaient que la créativité était une caractéristique extrêmement importante qui n'était pas nécessairement reliée aux notes obtenues en classe mais qui pourtant conduisait à très bien réussir dans la société. Cette introduction visait à s'assurer du fait que la créativité soit une dimension valorisée par les élèves. On expliquait ensuite aux élèves que pour prendre part à cette recherche, ils devaient

réaliser trois tâches, les deux premières visant à évaluer leur niveau de créativité et la troisième, un questionnaire, solliciterait leur opinion sur la vie au collège.

- 30 En réalité, les deux premières tâches servaient à fournir un contexte permettant d'attribuer un feedback de réussite aux élèves, afin de créer une condition de gratification relative, et la dernière tâche permettait de recueillir leurs impressions sur les élèves des classes de Segpas. Ainsi, une moitié des élèves des classes régulières, choisie au hasard, recevait avec leur questionnaire une note indiquant que leur classe avait bien mieux réussi aux tests de créativité que les classes de Segpas. C'était la condition de gratification relative collective introduisant une comparaison favorable et plaçant les élèves de classes régulières en position avantageuse. Une autre moitié recevait une note répétant simplement les instructions à suivre pour compléter le questionnaire. La principale mesure obtenue à l'aide du questionnaire présentait une série d'adjectifs positifs (i.e., « intelligents », « sympathiques », ...) et négatifs (i.e., « fainéants », « prétentieux », ...) et les élèves devaient indiquer sur une échelle de 1 à 5 dans quelle mesure ces adjectifs permettaient de décrire les élèves de Segpas et les élèves de leur propre classe.
- 31 Notre hypothèse principale était que les élèves de classes régulières feraient une évaluation plus négative des élèves de Segpas dans la condition de gratification comparativement à la condition contrôle. Les résultats ont confirmé cette prédiction, démontrant ainsi le rôle de la gratification relative dans un contexte totalement différent. En fait, même en condition contrôle, les élèves des classes régulières avaient tendance à évaluer leur groupe plus favorablement que les Segpas. Cependant, la seule condition dans laquelle on pouvait noter une tendance significative à attribuer plus de traits négatifs que de traits positifs aux Segpas était la condition de gratification collective.
- 32 Dans cet article, nous avons présenté les résultats d'un programme de recherches selon lequel le feedback positif, le succès, la comparaison favorable, ou l'amélioration de la situation économique du groupe auquel on appartient engendrent des attitudes négatives envers les membres de groupes stigmatisés. Ces résultats tranchent avec une orientation relativement générale dans les sciences humaines et sociales qui consiste à expliquer les préjugés par des facteurs négatifs. Tel que mentionné en introduction, les travaux de Fein et Spencer (1997) illustrent parfaitement cette approche en démontrant que, suite à un échec personnel qui menace l'estime de soi, les individus ont davantage tendance à stigmatiser autrui. De ce point de vue, la fonction des préjugés est de réparer l'image de soi. Les implications de cette perspective, en matière de lutte contre les discriminations, semblent être qu'il suffirait de traiter les problèmes d'estime de soi des individus pour que tout rentre dans l'ordre.
- 33 L'étude du rôle de la gratification relative, en revanche, permet de mettre en lumière la fonction sociale des préjugés : la justification de la supériorité économique et sociale des groupes dominants. Ainsi, nos recherches montrent de diverses façons qu'en accordant certains privilèges économiques ou sociaux à des groupes, cela conduit les membres de ces groupes à adopter des préjugés et à stigmatiser les membres de groupes défavorisés. Les implications pour le développement de politiques visant à lutter contre la discrimination sont très différentes. Les préjugés ne sont pas simplement une question d'estime de soi. Ce sont des attitudes intergroupes qui émergent des rapports intergroupes. Pour changer les préjugés, il ne suffit pas d'améliorer l'estime de soi des individus, même si cela n'est sans doute pas sans conséquence. Plutôt, l'étude du rôle de la gratification relative suggère qu'il faut relier la lutte contre les préjugés à la lutte contre les inégalités économiques et sociales.

BIBLIOGRAPHIE

- ABELES, R. P. (1976). Relative deprivation, rising expectations and black militancy. *Journal of Social Issues*, 32, 119-137.
- ADORNO, T.W., FRENKEL-BRUNSWICK, E., LEVINSON, D.J. and STANFORD, R.N. (1950). *The Authoritarian Personality*. New York: Harper.
- BERRY, John.W., KALIN, Rudy, & TAYLOR, Donald M. (1977). *Attitudes à l'égard du multiculturalisme et des groupes ethniques au Canada*. Ottawa: Approvisionnement et services Canada.
- BROWN, Rupert J. (1995). *Prejudice : Its social psychology*. Oxford: Blackwell.
- COOK, T.D., CROSBY, F, HENNIGAN, K.M. (1977). The construct validity of relative deprivation. In J.M. SULS and R.L. MILLER (Eds.), *Social comparison processes*. Washington, DC: Hemisphere.
- CROCKER, J., MAJOR, B. and STEELE, C. (1998). Social Stigma. In D. GILBERT, S. FISKE and G. LINDZEY (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- DAMBRUN, Michäel, & GUIMOND, Serge (2001). La théorie de la privation relative et l'hostilité envers les Nord-Africains. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 14, 57-89.
- DAMBRUN, Michäel, & GUIMOND, Serge (2003). Les mesures implicites et explicites des préjugés et leur relation : Développements récents et perspectives théoriques. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 57, 52-73.
- DAMBRUN, Michäel, & GUIMOND, Serge (2004). Implicit and explicit measures of prejudice and stereotyping : Do they assess the same underlying construct in long term memory? *European journal of social psychology*, 34, 663-676.
- DAMBRUN, Michäel, GUIMOND, Serge, & Michinov, Nicolas (2003). Les composantes automatique et contrôlée des préjugés ethniques. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 16, 71-96.
- DAMBRUN, Michäel, GUIMOND, Serge, & Taylor, Donald M. (2006). The counter-intuitive effects of Relative Gratification on intergroup attitudes: Ecological validity, moderators and mediators. In S. GUIMOND (Ed.), *Social comparison and Social Psychology: Understanding cognition, intergroup relations and culture* (pp. 206-227). Cambridge : Cambridge University Press.
- DAMBRUN, Michäel, MAISONNEUVE, Christelle, DUARTE, Sandra, & GUIMOND, Serge (2002). Modélisation de quelques déterminants psychosociaux de l'attitude envers l'extrême droite. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 55, 49-63.
- DAVIES, J.C. (1962). Toward a theory of revolution. *American sociological review*, 27, 5-19.
- DUBE, Lise & GUIMOND, Serge (1986). Relative deprivation and social protest. In J.M. OLSON, C.P. HERMAN & M.P. ZANNA (Eds.), *Relative Deprivation and Social Comparison: The Ontario Symposium* (pp. 201-216). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum.
- DUCKITT, J., & MPHUTHING, T. (2002). Relative deprivation and intergroup attitudes – South Africa before and after the transition. In Ian WALKER & Heather J. SMITH (Eds.), *Relative deprivation: Specification, development and integration* (pp. 69-90). Cambridge: Cambridge University Press.

- FEIN S., & SPENCER, S.J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 31-44.
- GROFMAN, B.N., & MULLER, E.N. (1973). The strange case of relative gratification and potential for political violence: The V-curve hypothesis. *American Political Science Review*, 57, 514-539.
- GUIMOND, Serge (2003). Stigmatisation et mouvements sociaux. Dans J.-C. CROIZET & J.-P. LEYENS (Eds.), *Mauvaises réputations* (pp. 257-281). Paris : Armand Collin.
- GUIMOND, Serge (2004). Lutter contre le racisme et le sexisme en milieu scolaire. In M.C. TOCZEK & D. MARTINOT (Eds.), *Le défi éducatif* (pp. 169-195). Paris : Armand Collin.
- GUIMOND, Serge & DAMBRUN, Michäel (2002). When prosperity breeds intergroup hostility : The effects of relative deprivation and relative gratification on prejudice. *Personality and social psychology bulletin*, 28, 900-912.
- GUIMOND, Serge, DIF, Stéphane, & AUPY, Annabelle (2002). Social identity, relative group status, and intergroup attitudes : When favourable outcomes change intergroup relations...for the worse. *European journal of social psychology*, 32, 739-760.
- GUIMOND, Serge & DUBE-SIMARD, Lise (1983). Relative deprivation theory and the Quebec nationalist movement: The cognition emotion distinction and the personal-group deprivation issue. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 526-535.
- GUIMOND, Serge & TOUGAS Francine (1999). Sentiments d'injustice et actions collectives: la privation relative. In R.Y. Bourhis & J-P. Leyens (Ed.). *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*. Liège: Mardaga.
- GURR, T.R. (1970). *Why Men Rebel*. Princeton, N.J: Princeton University Press.
- HEPWORTH, J.T. & WEST, S.G. (1988) Lynchings and the economy: a time Series reanalysis of Hovland and Sears (1940). *Journal of personality and social psychology*, 55, 239-247.
- JOST, John T. and BANAJI, M.R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1-127.
- JUDD, C.M., WITTENBRINK, B., & PARK, B. (1999). Les préjugés raciaux aux niveaux implicites et explicites. *Psychologie française*, 44, 179-188.
- KAWAKAMI, K., & DION, K.L. (1995). Social identity and affect as determinants of collective action: Toward an integration of relative deprivation and social identity theories. *Theory and psychology*, 5, 551-577.
- LAMBERT, W.E., MOGHADDA, F.M., SORIN, J., & SORIN, S. (1990). Assimilation vs. Multiculturalism : views from a community in France. *Sociological Forum*, 5, 387-411
- MARTIN, J. (1981). Relative deprivation: A theory of distributive injustice for An era of shrinking resources. *Research in organizational behavior*, 3, 53-107.
- PETTIGREW, T.F. & MEERTENS, R.W. (1995). Subtle and blatant prejudice in western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57-75.
- RUNCIMAN, W.G. (1966). *Relative Deprivation and Social Justice*. London: Routledge and Kegan Paul.
- SABATIER, Colette, & Berry, JOHN W. (1994). Immigration et acculturation. In R.Y. BOURHIS and J. P. LEYENS (Eds.), *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes* (pp. 261-291). Liège: Mardaga.

- SIDANIUS, Jim, & PRATTO, Felicia (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. New York: Cambridge University Press.
- SMITH, Heather J., SPEARS, Russel, & OYEN, M. (1994). The influence of Personal deprivation and salience of group membership on justice evaluations. *Journal Of experimental social psychology*, 30, 277-299.
- TAJFEL, Henri (1981). Social stereotypes and social groups. In JOHN C.
- TURNER & Howard GILES (Eds.), *Intergroup Behavior* (pp. 144-167). Oxford: Blackwell.
- TOUGAS, Francine, DUBE, Lise, & VEILLEUX, France (1987). Privation relative et programmes d'action positive. *Revue Canadienne des Sciences du Comportements*, 19, 167-177.
- TRIPATHI, R.C. & STRIVASTAVA, R. (1981). Relative deprivation and Intergroup attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 11, 313-318.
- VANNEMAN, R.D. and PETTIGREW, T.F. (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. *Race*, 13, 461-486.
- WITTENBRINK, B., JUDD, C.M., & PARK, B. (1997). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 262-274.

RÉSUMÉS

En psychologie sociale, de nombreux travaux ont proposé une explication des préjugés ethniques basée sur le rôle de divers facteurs individuels habituellement de nature négative. Selon ces travaux, les préjugés ont pour fonction de restaurer l'image de soi suite à un échec, une frustration personnelle ou une privation. On présente dans cet article une série de recherches expérimentales suggérant, au contraire, que le succès, la prospérité économique ou la gratification relative, l'inverse de la privation relative, conduisent également à l'adoption de préjugés ethniques. Ces résultats confirment l'hypothèse selon laquelle la fonction sociale des préjugés est de légitimer des privilèges économiques et sociaux. Dans ce contexte, de nouvelles perspectives en matière de lutte contre les discriminations peuvent être envisagées.

Many studies in social psychology have provided evidence for the role of various negative factors in the explanation of prejudice. According to this work, the function of prejudice is to restore one's self-image following various self-threatening events (e.g., failure on a test, personal frustration or deprivation). This article presents a series of experiments showing, to the contrary, that prejudice is often the result of success, economic prosperity or relative gratification, the opposite of relative deprivation. These results support the claim that the social function of prejudice is to justify the economic and social superiority of those who are dominant. This approach suggests new ways of dealing with the problem of reducing prejudice and discrimination.

INDEX

Mots-clés : privation relative, gratification relative, préjugés ethniques

Keywords : privilèges, relative deprivation, relative gratification, ethnic prejudice

AUTEUR

SERGE GUIMOND

Laboratoire de psychologie sociale et cognitive, CNRS, Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand